

知りたいことがみえる・わかる・引き出せる

ロジカル質問力 VOLUME ①

LOGICAL QUESTION POWER

この講座を学ぶにあたって……4

第1章 質問するための基礎体力を身につける！

第1節 質問力って何だろう……8

第2節 質問力の常識・非常識……12

第3節 質問できないのには、こんな理由があった……15

第4節 比較して、はじめて見える日本人の質問力……17

この章のまとめ……20

第2章 ワンランクアップの質問力を学ぼう

第1節 議論を学んで、その効果を体感しよう！……22

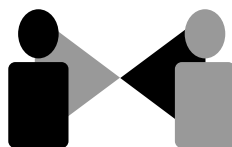
第2節 上手な質問力を身につけている人とは？……25

第3節 質問するにもルールやマナーが必要……28

第4節 質問の種類を学んでみよう……37

第5節 質問力の基礎を身につけよう！……45

この章のまとめ……48



第3章 質問力を身につけるための論理思考を学ぼう！

第1節 論理のイメージってどんなもの？……50

第2節 論理の基礎を学ぼう……55

第3節 論理的思考を応用してみよう！……63

この章のまとめ……78

第4章 質問カトレーニング

問題1……82

問題2……84

問題3……86

問題4……88

問題5……90

問題6……92

問題7……94

問題8……96

問題9……98

問題10……100



この講座を学ぶにあたって

一時期、日本で質問力ブームがありました。書店には質問力というタイトルの本が立ち並び、ビジネスマンはこぞって質問力を学ぼうとしていました。質問力ブームのよかったところは、このブームに乗って、たくさんの人が質問力に興味を持ってくれたことです。そして同時に、論理力にも注目があつまり、日本人の論理力が向上するかに見えました。サラリーマンだけではなく、学生や主婦までもが、論理思考力を高め、少しでも自分の質問力を向上させようと躍起になりました。

ところが、ブームは一過性のもので、時が経つにつれて多くの人はその大切さに注意を向けなくなってしまいました。ブームの運命といえばそれまでですが、残念でなりません。

では、このブームに流されてしまった質問力というのは、いったいどんなものだったのでしょうか。

それまで一方向的なものでよいとされていた質問や返答は、相手と双方向の対話として理解されることになりました。そういった視点によって、質問をはじめとして、コミュニケーションというものは、二手に分かれた人たちがお互いにつくり出すもの、という理解がされたのです。

しかし、それだけではまだ足りなかったのです。それは、論理的な次元での分析や視点でした。確かに、質問というのは対話の一部です。しかし、対話とは「偶然や運、話し手の感覚で何となく運用されるもの」ではなく、「自分の状況や相手の意見の分析で目的をもってなされるもの」という視点が欠けていたのだと思います。質問力を上達させるためには、「質問力は双方向の対話の一部である」という考えと、「論理思考能力が備わってこそ質問力は上達する」という考えの、両方が必要だったのです。

2006年、アラブ諸国初のノーベル文学賞受賞者であるナギブ・マフフーズという人が亡くなりました。「人が賢明かどうか、その質問のしかたで分かる」と豪語した、彼の言葉が今でも忘れられません。偶然、その悲報をエジプト人の友人に話したところ、マフフーズはその友人のご家族と懇意にしていたらしく、いろいろな話を聞くことができました。友人の話によると、

マフフーズはとても洞察力のある人だったそうです。残念ながら、当の本人が亡くなってしまったので、「人が賢明かどうか、その質問のしかたで分かる」といったマフフーズの本当の意図までは分かりません。しかし、私なりに解釈してみると、質問とは、その人が賢明であるかどうか聞き手に判断されてしまうテストである、と思うのです。的外れな質問をしてしまうと聞く力がないと理解され、自分の意見をぶつけなければ意見のない人間だと思われる可能性があります。また、質問が単発で終わってしまえば、知的好奇心や知的体力がないものと見られてしまうでしょう。つまりそれは、相手を分析したり、相手のいいたいことを見抜くといった論理的な視点ということではないでしょうか？

ですから、相手の話についていくための知的な忍耐力と、話されている内容についていける論理力こそが、大胆でパワーのある質問力を身につけてくれるのです。

また、質問力やそれを支える論理力は〈道具（ツール）〉であると捉えることで、誰でも身につけることができます。道具であれば、才能のある人だけが上手くいくというのではなく、誰でも同じように学べ、その技術を上げていくことができるのです。ですから、質問力とは「こんな能力があったらいいな」といった程度のプラスアルファになる栄養剤のようなものではなく、人とかわりあう仕事をしているすべての人に学んでほしい道具なのです。また、より速く正確な質問をするための方法としての論理力もよりよい道具であるのですから、ただの一過性の流行に終わらせてはならないのです。

この講座は、質問力を身につけるための論理思考の基礎を学び、質問力をシチュエーション別に扱うようになることが目的です。このテキストが、これから学ぶ皆さんの知的な忍耐力と、高い質問力を身につけるための一助になれば幸いです。



第 1 章

質問するための基礎体力を身につける！

この章で学ぶこと

- 質問をする心構えを学ぶ
- 質問力の常識・非常識を学ぶ
- 質問力をアップさせる秘訣を学ぶ
- 質問力をつけなければならない必要性を実感する
- 欧米と日本との違いを認識する

第1節 質問力って何だろう？

あなたは自分が質問上手だと思っていませんか？

ここで、質問力をどう学んでいくか、大きな2つの考え方を説明したいと思います。1つは「システムで学ぶ質問力」であり、もう1つは「経験にたよった質問力」です。これらの2つの考えを比べるために、実際に私が経験した例を考えてみましょう。

先日、ある企業で、質問力の研修をおこないました。3日間の研修を通して、受講者の質問力はかなりの程度、向上させることができました。

その中でひとり、私が説明していた質問力に対して批判的な人がいました。どうやら、「質問力は実際の現場では通用しない」ということらしいのです。そこで、いろいろ聞いてみると、彼は彼なりの戦法を持ってコミュニケーションしているというのです。しかも、質問や議論をしてもらおうと、自己流でありながらとても上手なものには驚きました。

では、こういう人は質問力を学ぶ必要があるのでしょうか？ 私の答えは「もちろん、それでも学ぶ必要がある」です。なぜでしょう。

まず、自分が質問力・議論力があると思った時点で、その人の成長はなくなってしまいます。議論というのは、「ああいえばよかった、こういえばよかった」という後悔があるからこそ、「次回はがんばるぞ」という動機が生まれます。それがいない人は成長も望めないのです。

次に、「こんなときにはなんとなくこういう質問をすればいい。身体でわかるんだ」というような、経験だけに頼った質問力では応用がきかないということです。

たとえば、今いる部署でその質問力をうまく発揮していても、方法論として確立されたシステムとして質問力を学んでいなければ、部署が変わっただけで対応ができなくなります。方法論として確立されたシステムというのは、どんな場合でも通用する型なのです。型があれば、新しい状況に対して型を当てはめる作業が必要になるだけです。経験だけではそうもいきません。経験だけにたよっていると、また最初と同じようにゼロから体得するしかなくなるのです。システムで学ぶ質問力というのは、時や場所、状況がどのように変わっても通用するということです。保険の勧誘をやっている人がパソコンの勧誘もできるのであれば、その人は勧誘の仕方をシステムとして学んでいるということなのです。システムとして何かができるということは、応用力があるということなのです。

ですから質問が上手な人は、より上手な質問を探求してください。質問が苦手な人は、昨日の自分と比べ、今日の自分がどれだけ成長したかをはかってみてください。そうすれば、あなたの質問力は日々成長していくことになります。

質問力はスピーチよりも影響力が上

質問はコミュニケーションの一部です。一方的に話し手が話すスピーチも、それに対する質問も、またその返答も、すべてコミュニケーションです。コミュニケーションとひと口にいても、様々な形があります。最近つくづく感じることは、スピーチよりも質問をするほうが影響力があるということです。

イギリスのレスター大学で、研究発表会があった時のことです。アメリカ人弁護士の発表に、私が質問をしたことがあります。面白かったのが、発表会終了後、聴衆の何人かがその質問内容を確認するために、発表した彼ではなく私のほうに多く来たということです。

スピーチは、一方的に話し手が話していく形になりますが、ある程度準備ができるために冗長で、聞くほうも飽きやすいという傾向があります。しかも、スピーチの時間は本人が特に考えていない場合も多く、質問されなければ自分が間違っているところなど気づきもせず話し続けてしまいます。それに比べて、質問する場合の時間はせいぜい数分程度なのですが、その短時間でわざわざ質問するほうに、人は注目してしまうのです。

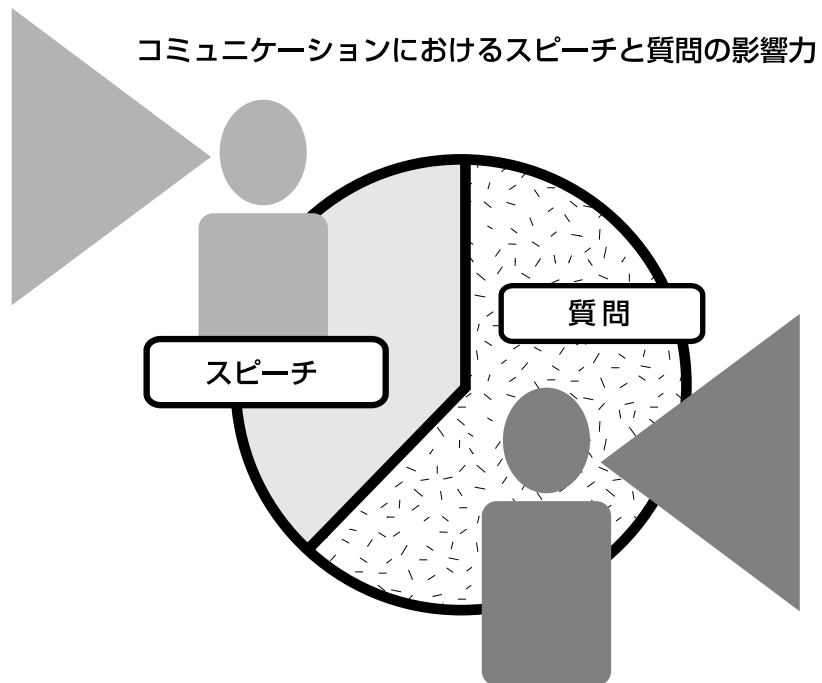
世界の歴史を見て、質問力がスピーチよりも影響力があることを体現したのは、古代哲学者のソクラテスです。ソクラテスは、自分ではスピーチなどせず、街の有名な知識人に質問をしていました。ところが、その影響力たるや、政治家の比ではないほどでした。それがたまたま、「若者を墮落させている」という罪で処刑されてしまうのです。ではなぜソクラテスは恐れられたのでしょうか？ それは、政府の教えをそのまま受け入れず、質問をしながらたくさんの人の前で説明したソクラテスの方に、多くの聴衆が同意してしまったからなのです。実は、ソクラテスは的を射た意見をいったから有名になったわけではありません。むしろ、「私は何も知りません」といいながら、ギリシャのアテネで著名な政治家や哲学者たちに「善とは何か？」「徳とは

ソクラテス●紀元前469年頃～紀元前399年。古代ギリシャの哲学者。ソクラテス自身は本を書かなかったため、弟子のプラトンが著作を通じて、ソクラテスの業績を後世に知らしめた。しかし、ソクラテス自身は、アテナイの国家が信じる神々とは別の神々を信じ、若者を墮落させたという罪で有罪判決を受け、毒杯を飲んだ。

何か？」と質問をして回っただけなのです。その結果、ソクラテスは若者を墮落させたという罪に問われてしまったのです。

ただ質問してただけで、民衆の同意を勝ち取っていたということは、すごいことだと思いませんか？ 人に影響力を与えるのは自分の意見や考えを述べるスピーチだと思っている人がほとんどかもしれませんが、その実態は逆で、質問のほうがなのです。その質問をきっかけにして、「どれだけあなたが、相手の真実に迫れるか」ということのほうが大切で、私たちはその態度をソクラテスに学ぶことができるのです。

ですからコミュニケーションにおいて、限られた短い時間の質問でも、その影響力は時にスピーチよりも大きくなる、ということを理解してほしいのです。質問の影響力は、会話コミュニケーションにおいては6～7割のウエイトを占める、といっても過言ではありません。真理に迫るための影響力ということにおいては、質問は一方的なスピーチよりも上だといえるのです。



人はとにかく話したいもの

久しぶりに友人たちと会うと、私が話すよりも彼らが話すほうが多くなり、私は質問しているだけになっていることがよくあります。私が話しているのは3割ぐらいです。では、「これでは十分なコミュニケーションができないのでは？」というかもしれませんが、実はそうでもありません。何時間もそんな調子で話した後も、「君だけが僕のことをよく分かってくれるよ」というのです。それを見ている妻はいつも「なんであなたの友達は、あんなにあなたに話したいのかしら」と、不思議がっています。

人はとにかく「話したい」、もっと正確に言えば、「話を聞いてほしい」ものです。相手もあなた以上に話したいと思っているのです。この事実を分かっていると、いくらこちらが話しても、その会話からは何も生まれません。こちらが話せば話すほど理解されなくなってしまい、相手は「どうして僕の話聞いてくれないんだ？」と、苛立ちすら感じてしまうこととなります。ですから、コミュニケーションにおいては、まず相手の話を聞いてあげることが大切です。しかしそれだけでは不十分です。英語でも、「イエス、イエス」の連発では、「Are you listening? (あなたは話を聞いているのですか?)」などといわれて、落胆されてしまいます。

ではどうするのがよいのでしょうか。答えは簡単です。質問をするのです。質問は、あなたの興味の有無（度合い）をあらわしている大きな要素の1つです。つまり、あなたがどれだけ相手のことを知りたいかを表現できる場でもあるのです。興味を持って質問してあげれば、相手は喜ぶことうけあいです。あなたが得た情報を確認する場合でも、意見をいう必要は特にありません。「それは～ということなのですか?」「今おっしゃったことは～と考えてよいのでしょうか?」といったように、相手の意見を復唱するだけであったとしても、少しでも質問するほうが、相手と分かりあえるのです。

この「人はとにかく話したいもの」ということを意識して、相手に話してもらい、そして、そこに対して少しでも質問していければ、あなたはその人にとって、なくてはならない存在になります。相手はあなたに分かってもらっているという安心感を感じることになるのです。それは家庭でもビジネスの現場でも同じです。自分の困難や問題をあなたに分かってもらえると感じているお客さんがいるとしたら、その営業効果は倍増することは確実なのです。

第2節 質問力の常識・非常識

質問は多ければよいのカンチガイ

ドラマなどで、犯人を法廷で追い詰める弁護士のシーンを見たことがあると思います。「あなたは何月何日どこにいましたか?」「その時、何をしましたか?」「その時、どのようなことを考えていましたか?」「その後どのように行動しましたか?」など、質問で相手を追い詰めるシーンは、ある意味で心地よくさえ感じてしまいます。

そのようなことから、多くの人が相手の考えていることを知るためには質問をする数が多いほうがよい、と考えてしまっていますが、それは間違いです。質問をたくさんしなければならぬのはルールが決まったディベートや裁判などで、相手を追い込んでよい場合です。それ以外の場合では、あまり相手を追い込みすぎると、悪いイメージを与えることもあるのです。

質問は諸刃の剣です。質問が多すぎれば、相手は責められていると感じて萎縮してしまいます。相手に心地よく答えさせるためにも、質問の量はコントロールしなければなりません。かといって、質問が少なすぎても話を聞いていないと思われるかもしれません。特に日本人に多いのが、講演やスピーチの場に居合わせても何も質問せずにいる人です。しかし、それでは講演者に失礼だというものです。せっかく意義のある話を聞かせてもらったのですから、ぜひ質問を試みようという心構えを持ちましょう。

「～についてどう思いますか?」は、よい質問?

ロースクールでも、ディベートの研修でも、またビジネスの場でも、時に注意しなければならない質問があります。それは、「～についてどう思いますか?」というものです。

なぜなら、この質問では答える側がどうにでも答えられるからです。どう答えてもよいのであれば、自分が求めている答えが返ってくる確率は相当低くなります。商談や提案などの議論は、たいていの場合、時間が限られています。そうであれば、確実に知りたいことが返ってくるような質問をしなければなりません。そういう意味で、「～はどう思いますか?」というような質問は、あまり得策ではないのです。

ところが私は、普段の生活ではこの質問をよく使います。なぜなら、答える側の人